

アイデア活かした屋台村で 市街地を復活

北海道帯広市 北の起業広場協同組合（北の屋台）

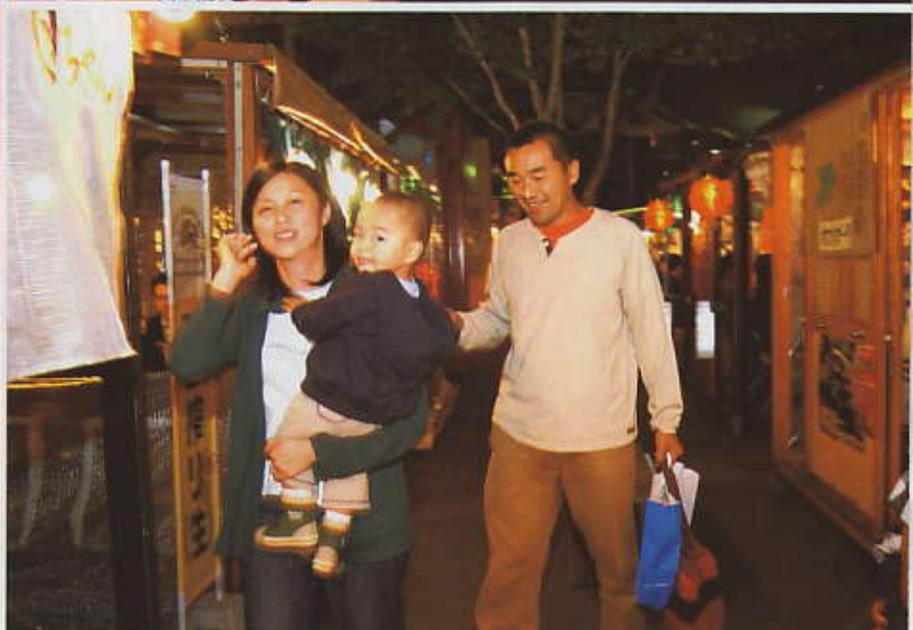




「空洞化していくまちを元気にしたい」こんな思いを抱いた有志が集まり、「屋台」をキーワードに調査研究を開始したのが平成十一年。屋台は現営業者一代限りの営業権しか認められていない。そこで民有地の使用により道路交通法を、厨房部分の固定方式で上下水道、電気、ガスを供給することで食品卫生法をクリアし、そこに屋台を融合させた「十勝型オリジナル屋台」を開発した。

開店時間は屋台毎に違うが概ね午後六時から深夜一時まで。七、九月は特に観光客も多く、屋台村は大賑わいだ。北の屋台を目当てに帯広を訪れる観光客も増えてきたという。元々市場だったが平成一〇年に火事で焼失し、その後は駐車場となっていた場所を借り受け、屋台村を開設した。

屋台は全部で十八店舗。元の職業も出身地も様々。規模的には人口九千人に一軒程度が目安だという。オーナーは公募制で、一期三年、現在は二期目。平成一六年六月スタートで一期目は四十人を超える応募があった。今期は法人の応募を制限したため二十五人となったが、一期目には店員だったが今期はオーナーとなったという人もいる。あるいは、屋台村を卒業して「シャツ



ター通り商店街」に活気を運んでいったオーナーもいる。

面接はするが、味見はしない。やる気を最大尊重する。将来どんなお店を持ちたいのか具体的な夢を持っている人を優先させる。味よりも店主のキャラクターが売り上げを大きく左右するという。

屋台の特徴について北の屋台の専務理事、坂本和昭さんは言う。「チャレンジ精神の発揮、素人でもできる、という気持ちでやっている。マニュアル化できない面白さが屋台の魅力」。

屋台を出すためには、家賃八万円、共益費二万円、水道光熱費二〜三万円（店舗により異なる）が固定費。出資金は三百万円。各店の売り上げは年平均で千数百万円、多い屋台では二千万円にもなるという。

決め事は、同業種は複数入れないこと。だからこそ、お客さんにいろいろなものを楽しんでもらえる。

帯広は一戸あたりの農場面積が三十五ヘクタールと日本一。品種も豊富。そこで地産地消に目を付けた。「十勝にはおいしいものがけっこうあるんだということを屋台をやって初めて知った」と坂本さんは言う。今では地元の人でさえも「十勝の旬を食べるなら北の屋台」と言うほどだとか。「地元



の人に喜んでもらっていたら、それを見て東京からも人が来るようになった」と言う坂本さんの思いは「まちを栄えさせたい」。

夕方四時になると屋台村の中央の広場で「夕やけ市場」が始まる。ここでももちろん地産地消。

夕やけ市場が終わる頃、夕暮れが訪れると屋台の準備も整い始め、一軒二軒と営業が始まる。それまで人通りも少なかった屋台村も、やがて日も暮れる頃にもなれば、人波がうって変わる。老若男女が屋台のカウンター席を埋める。最近では若い女性客も増えてきた。そここの屋台で、お客さんと店主あるいは仲間同士はたまた見知らぬお客さん同士の会話に花が咲く。

「若い人たちは屋台でのコミュニケーションを嫌がるのではと心配していたが、見ず





知らずの人と気軽に会話を楽しんでいます」と坂本さん。どこの誰とも知らなくても共通の話題で盛り上げられるのが屋台のいいところだ。中央の広場にも椅子が並び、屋台に入りにくい人たちが各店の味が舌鼓を打ちながら夜の帳を下ろしていく。広場には各店から出前もしてくれる。出前は、時間帯によるが他の屋台からも取ることができる。例えば居酒屋屋台で飲んでいて、串揚げ屋台から出前を取る、とか。

北の屋台の真ん中にはシンボル像が鎮座している。名前は「イキヌキン」。お客さんがほっと「息抜き」できる安らぎと、店主が屋台での第二の人生を「生き抜く」力強さをもじって名づけた。

■連絡先 北の起業広場協同組合(北の屋台)
帯広市西二条南九丁目十六番地坂本ビル四階
TEL 〇一五五―二三一八―一九四
ホームページ <http://www.kitanoyatai.com>

